Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 18. Januar 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 3

40 Jahre im Dienste der Bewegung

Jetzt ist der Verband schweizerischer Konsumvereine 57 Jahre alt. 40 von diesen — zum grossen Teil an höchster Stelle — mitgewirkt zu haben, das bedeutet viel, nicht nur an persönlicher Leistung, sondern auch für die gesamte Bewegung. Diese ist es denn auch, die mit besonderer Dankbarkeit am 19. Januar 1947 Herrn *Direktor Zellwegers* gedenken wird. Otto Zellweger stellte sich im Jahre 1902 als arbeitsbeflissener Lehrling dem Verbande zur Verfügung, nachdem er schon in der Schule unter dem begeisternden Einfluss von Prof. Friedrich Schär gestanden hatte. Nach einigen Jahren trat er zur Erweiterung seiner Kenntnisse im Ausland aus dem V. S. K. wieder aus, um im Jahre 1911 der an ihn ergangenen Bitte zur Wiederaufnahme seiner Tätigkeit Folge zu geben, so dass mit dem morgigen Sonntag — ein wahrhafter Jubiläumstag — die 40 Jahre erfüllt sind, die Herr Zellweger in so mannigfacher Funktion dem V. S. K., der gesamten Genossenschaftsbewegung gedient hat. Seit 1911 befand er sich stets in nächster Nähe der Verbandsexekutive, und 1930 wurde er, deren viertes mitbestimmendes Mitglied. 1911 begann er als Protokollführer der Verwaltungskommission und blieb bis zum Rücktritt von Herrn Dr. Jaeggi dessen langjähriger, mit höchstem Vertrauen ausgezeichneter Sekretär und Kollege, ein wertvoller enger Mitarbeiter in dem grossen, sich über sehr bewegte Jahrzehnte hinweg erstreckenden genossenschaftlichen Aufbauwerk. Herr Direktor Zellweger repräsentiert so ein Stück jener soliden, bewährten, haushälterischen V. S. K.-Tradition, die das Vertrauen in den Verband begründet hat und auch heute stets noch eine der wesentlichen Voraussetzungen für die Erfüllung der ihm gestellten besonderen Aufgaben bedeutet.

Es liegt nicht in der Art, aber auch nicht in den beruflichen Funktionen von Herrn Zellweger, dass er oft in das Rampenlicht der Oeffentlichkeit tritt. Seine Aufgaben haben sich zwar im Laufe der Jahrzehnte mit der Ausdehnung der Verbandstätigkeit gewandelt und erweitert. Herr Zellweger war schon dabei, als der Verband einen Umsatz von nur fünf Millionen erzielte. Zusammen mit seinem Chef Bernhard Jaeggi sass er damals noch über Preiskalkulationen und sorgte sich um den Einkauf. Während des *ersten Weltkrieges* hatte sich Herr Zellweger der aufreibenden Arbeit des Verkehrs *mit Bern* zu unterziehen. Auch damals ging es um Kontingente, um eine gerechte Verteilung der Importe, die genügende Versorgung der Genossenschaftsmitglieder. Sitzungen am laufenden Bande, Besprechungen aller Art, die Sorge um die Erfüllung der genossenschaftlichen Aufgaben brachten da eine Beanspruchung, die das menschliche Leistungsvermögen oft gewiss überstieg. — Neue, schwere Probleme stellten sich mit dem *Preiszusammenbruch in den 20er Jahren* ein. Viele Verbandsvereine kamen zu grossen Verlusten. Für manche ging es um Sein oder Nichtsein. Der V. S. K. half, wo zu helfen war. Dies ging oft nicht ohne fühlbare Verluste. Doch die Aktion gelang. Und wenn heute diese Vereine wieder flott arbeiten, ja zum grossen Teil ganz auf eigenen Füssen stehen, so ist das nicht zuletzt ein Erfolg der klug disponierenden Hand des V. S. K.-Finanzministers. Heute erweist es sich, dass sich das in die Vereine gesetzte Vertrauen rechtfertigt und diese auch für die ihnen zuteil gewordene Hilfe durch die Erfüllung der von ihnen übernommenen Verpflichtungen dankbare Anerkennung bezeugen.

Gesunde Finanzen im Verband und bei den Vereinen

Rückhaltlose Zusammenarbeit zwischen Verband und Vereinen auf dem Gebiete der Warenvermittlung (Bezugspflicht)

Höchstleistung beider Teile im Dienste der wirtschaftlichen und ideellen Aufgaben der Genossenschaftsbewegung

das sind die tragenden Ziele, die sich Herr Zellweger gestellt und die er wie wenige sonst dank seiner langen persönlichen Verbundenheit mit vielen Funktionären und Behördemitgliedern im ganzen Lande und dank seinem gründlichen Einblick in die Tätigkeit der einzelnen Vereine mit besonderer Kompetenz verfolgen kann. Wenn er dabei auch für die *Propaganda* grosses förderndes Verständnis besitzt, so liegt es ihm doch stets daran, darauf hinzuweisen, dass jede Propaganda nur dann von Erfolg sein kann, wenn sie auf *wirtschaftlichen Leistungen*, auf einer fortschrittlich gesinnten und handelnden Vereinsverwaltung, auf vorteilhaften Preisen, auf tüchtigem Verkaufspersonal und zeitgemässer Ladengestaltung aufgebaut werden kann.

Wie das der Jubilar jüngst an einer Zusammenkunft mit den V. S. K.-Journalisten, denen er gerne aus seiner umfassenden Tätigkeit und über seine Einstellung zu einigen grundsätzlichen Problemen Auskunft gab, betonte, kommt dem vorzüglichen Arbeitseifer des V. S. K.-Personals ein nicht geringes Verdienst an der Leistungsfähigkeit des Verbandes zu. Allerdings sind auch die Löhne und die Ausgaben für Sozialleistungen derart gestiegen, dass ihre Aufrechterhaltung eine von bestem Geiste beseelte Arbeitsweise voraussetzt — ein Erfordernis, das in nicht geringem Masse auch für die einzelnen Vereine gilt.

«Der Arbeitgeber soll für den Arbeitnehmer sorgen in guten und bösen Tagen.»

In dieser Ueberzeugung erhielt die *Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine* einen besonderen Platz im Herzen und Arbeitspensum von Herrn Zellweger. Seit 1911 steht er hier am Ausbau. Und mit welchem Erfolg, das zeigt nicht zuletzt die grosse Zahl der Vereine, die Mitglied der VASK geworden sind, vor allem in den letzten Jahren. Mit Recht betrachtet wohl der Jubilar die VASK als «die Krone der sozialen Schöpfungen des V. S. K.».

Neben den weiteren Pflichten in den Ferienheimen, dem Altersheim, im Genossenschaftlichen Seminar, dessen Bedeutung er besonders unterstreicht, im Kinderheim Mümliswil, sei vor allem noch auf die Präsidentschaft in der *Schuh-Coop* hingewiesen, die für ihn ein besonders interessantes und lehrreiches Experiment für die genossenschaftliche Eigenproduktion darstellt.

Herr Zellweger darf am Schluss seiner 40jährigen Dienstzeit auf zentralem Posten gewiss nicht nur Genugtuung ob dem eigenen bisherigen Lebenswerk, sondern auch ob dem Erfolg der Gesamtbewegung empfinden. Doch — und das wird auch fernerhin, wie er selbst betont, die Hauptaufgabe unseres Jubilaren sein — es gilt ebenso wie früher, das anvertraute Pfund in der richtigen Weise zu verwenden.

Was wir an Reserven, an Liegenschaften usw. besitzen, das gehört nicht einzelnen Personen, sondern — als soziales Kapital — der gesamten Mitgliedschaft.

Im Blick auf die uns bevorstehenden Aufgaben sind unsere Mittel noch sehr beschränkt. Nie dürfen wir diese Tatsache aus dem Auge verlieren. Vereinfachen wir deshalb unseren Apparat, wo dies möglich ist, ohne uns in der Erfüllung unserer Aufgabe zu behindern. Kleine und mittlere Vereine können sich zu *Regionalgenossenschaften* zusammenschliessen oder sonst ihre Zusammenarbeit intensivieren — bei aller Aufrechterhaltung der ideellen Arbeit in kleinen Kreisen. — So stellen sich unserer Bewegung noch manche Aufgaben — nicht zuletzt auch im Tessin, für dessen Genossenschaftsbewegung Herr Zellweger stets besonderes Interesse hat.

Seien wir froh, dass uns für die weitere Arbeit ein Reichtum an Erfahrung, eine Tradition bewährter kaufmännischer und administrativer Grundsätze, die Fähigkeit zur Gesamtschau zur Verfügung stehen. Zu diesem Fonds an Wissen, an betrieblicher Kultur, an Verantwortung fürs Ganze während 40 Jahren in so ausgiebiger Weise beigetragen zu haben, das dankt unsere Genossenschaftsbewegung Herrn Zellweger von Herzen. Es liegt darin auch ein grosses Verdienst zum Nutzen des ganzen Landes. Die besten Wünsche für persönliches Wohlergehen und berufliche Befriedigung begleiten Herrn Zellweger auch in seiner weiteren Tätigkeit.

Genossenschaftlicher Pioniergeist

Die Genossenschaftsbewegung tat ihre ersten Schritte in den Anfängen der kapitalistischen Entwicklung. Was wenigen Menschen damals an Erkenntnis ward, ist heute das geistige Gut von Millionen. Oberster Grundsatz genossenschaftlicher Wirtschaft ist: *Leistung aller und der Ertrag allen.* Niemand hat allein seinen Vorteil aus der gemeinsamen Wirtschaft. Alles kommt allen zugute. Dass jeder gleiches Recht und gleiche Pflichten in der genossenschaftlichen Bewegung hat, ist selbstverständlich. Die Genossenschaftsbewegung schafft nicht nur die materiellen Grundlagen für das Vorwärtskommen aller, sie schafft auch die geistigen Grundlagen für ein soziales Gemeinwesen; denn jedermann, der in ihr tätig ist, darf nicht allein an sich denken, sondern muss für das Wohl aller sorgen. Eine bessere Wirtschaftsform kommt nicht von selber. Sie muss von den Menschen selber geschaffen werden. Das heisse Bemühen der genossenschaftlich überzeugten Frauen und Männer geht dahin, die Bewegung vorwärtszubringen.

Ihre Leistungsfähigkeit in wirtschaftlicher Beziehung wird durch neue Mitglieder und zusätzlichen Umsatz gestärkt.

Jede Erweiterung unserer eigenen Produktion ist ein Schritt nach vorwärts. Jeder genossenschaftliche Mensch, der aus innerer Ueberzeugung und vertraut mit den Grundsätzen und Zielen der Bewegung neu hinzukommt, ist ein Gewinn für uns alle; denn er allein ist imstande, wieder zu überzeugen. Durch das Zusammenwirken aller sind in den Konsumgenossen-

schaften die wirtschaftlichen Grundlagen geschaffen worden. Es bedarf des Zusammenwirkens aller, um auch die geistigen Grundlagen zu festigen und für eine weite Verbreitung zu sorgen. Die Pionierarbeit für die Konsumgenossenschaften muss also Sache aller Mitglieder sein. Nicht nur eine Anzahl Frauen und Männer, die als Funktionäre ihre Kraft dafür einsetzen, sind dazu berufen. Allen Frauen und allen Männern, die den Konsumgenossenschaften angehören, obliegt diese Aufgabe. Nur die aktive Mitarbeit der vielen Tausende wird jene rasche Vorwärtsentwicklung mit sich bringen, die wir alle ersehnen und die allein den Umbruch der Zeit beschleunigen kann. Hier kann der einzelne seine Kraft einsetzen und mit dazu beitragen, dass es vorwärts und aufwärts gehe. Es liegt an allen Mitgliedern, ihre Konsumgenossenschaften zu fördern und den Aufbau einer sozialen Gemeinwirtschaft mit herbeizuführen.

Wer in diesem Sinne handelt, ist wahrhaftig genossenschaftlicher Pionier und hilft massgeblich mit, eine Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung zu erkämpfen, die der Wohlfahrt des Volkes und auch der ganzen Welt dient. Hg.

Das nächste Mal 100%

Es ist wohl eine Illusion, zu glauben, die unwiderlegbaren Argumente der Konsumgenossenschaften, ihre mannigfachen Hinweise auf die offensichtliche Benachteiligung mit der zusätzlichen Wehrsteuer würden bei denen, die in erster Linie für den Gewaltakt verantwortlich sind, vermehrte Einsicht oder sogar die entschlossene Rückkehr auf gut demokratischen Boden zur Folge haben. Man gibt sich nicht die geringste Mühe, dem Standpunkt der Genossenschaften gerecht zu werden. Nach wie vor sind für unsere Gegner die Genossenschaften «privilegiert» — übrigens ein recht schmutzig gewordenes Schlagwort. Das ganze Verhalten der Gewerbeführung deutet auf das Bestreben hin, das wahrzumachen, was die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» nach einer Kritik der heftigen Reaktion in Genossenschaftskreisen auf die zusätzliche Genossenschaftssteuer schon im November geschrieben hat:

«Unsere Konsequenz wird wohl nur die sein können, im Steuerwesen ein nächstes Mal eine hundertprozentige und nicht nur eine fünfzigprozentige Gleichstellung der Genossenschaften mit den übrigen Wirtschaftsgruppen zu verlangen!»

Und dass man die *Wehrsteuerzuschläge als neues Steuerprinzip* sogar in die zukünftige Finanzreform hineinzunehmen sich bestrebt, das zeigt folgende Aeusserung in der «Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung»:

«Die Bedeutung der Wehrsteuerzuschläge reicht nämlich weit über den eigentlichen Anlass hinaus. Diese werden in dieser oder jener Form auch für die künftige eidgenössische Finanz- und Steuerreform massgebend werden.»

Man muss sich solche Aeusserungen wohlmerken und sie besonders beim Genuss resp. Nichtgenuss der Beruhigungspillen, die da und dort gegeben werden, sehr beachten. Der Mehrheitsentscheid des Parlaments ist das konsequente, zielbewusste Werk von einflussreichen Genossenschaftsgegnern. Hier herrscht System. Und gegen dieses können die Genossenschaften allüberall nicht energisch und konsequent genug auftreten.

25 Jahre Aufbauarbeit im Welschland

Herr *René Steudler* hat als Vertreter-Revisor des V. S. K., als Chef des Büros der Treuhandabteilung des V. S. K. in Lausanne, als Pionier und Berater während zweieinhalb Jahrzehnten der schweizerischen Genossenschaftsbewegung treue Dienste geleistet und dabei mit viel Erfolg gewirkt. Die Bewegung dankt dem aktiven Mitarbeiter herzlich und wünscht ihm auch fernerhin fruchtbares Schaffen.

Fedor Houdek

Zum siebzigsten Geburtstag

F. Houdek, der Führer der modernen Genossenschaftsbewegung in der Slowakei, ist am 5. Januar 1877 in Ruzomberok (Slowakei) geboren. Literarisch tätig ist F. Houdek schon als 19jähriger Mann. Im Jahre 1907 wird er zum Vorsitzenden der neugegründeten Volksbank AG. in Ruzomberok gewählt, schon vordem ist er am gleichen Ort Aufsichtsratsmitglied der Kreditbank AG.

Theoretisch und praktisch ausgerüstet für die öffentliche Tätigkeit findet ihn der erste Weltkrieg. Schon in den ersten Tagen des Kriegszustandes wird er als Reserveoffizier in den Militärdienst einberufen. Nach Kriegsende trennt sich die Slowakei von Ungarn und bildet einen Teil der Tschechoslowakischen Republik. Houdek wird bald darauf Abgeordneter im Parlament, Militärreferent des Ministers für die Verwaltung der Slowakei; im Januar 1919 ernennt ihn die Regierung zum Mitglied der tschechoslowakischen Abordnung an der Pariser Friedenskonferenz. Nach der Rückkehr tritt Houdek in die Regierung als Minister für Volksernährung. Mit Politik befasst er sich später weniger; sein ganzes Augenmerk richtet er auf den wirtschaftlichen Aufstieg der Slowakei.

Im Jahre 1921 wählt ihn der für landwirtschaftliche Genossenschaften neugegründete Genossenschaftsverband *Ustredne druzstvo* (Zentralgenossenschaft) in Bratislava zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates, und seit dieser Zeit widmet er sich gänzlich dem genossenschaftlichen Gedanken. Er hat allerdings nicht nur seit dem Jahre 1921 am Genossenschaftswesen teilgenommen. Ueber genossenschaftliche Dinge, namentlich über das Wesen der Konsumgenossenschaften, schrieb er in verschiedenen slowakischen Publikationen schon seit dem Jahre 1899. Als im Jahre 1912 noch in Budapest der erste slowakische Genossenschaftsverband «Ustredne druzstvo» gegründet wird, finden wir Houdek in den Reihen seiner Funktionäre.

Houdek hat nie aufgehört, die genossenschaftliche Literatur zu fördern; er ist unermüdlich in der Erziehung der Mitgliedschaft, sei es in ideeller oder materieller Hinsicht. Er betont ununterbrochen, dass die moralischen Werte der genossenschaftlichen Grundsätze in keiner Genossenschaft vergessen wer-

den dürfen. Seiner Feder entstammen viel Artikel, welche im slowakischen genossenschaftlichen Organ «Hospodarsky Obzor» («Wirtschaftliche Rundschau») und in den genossenschaftlichen Kalendern veröffentlicht wurden. Ausserdem wurden von Houdek herausgegeben: «Anfänge des tschechoslowakischen Genossenschaftswesens» (1935), «Der Bauer und sein Genossenschaftswesen» (1939), «Der genossenschaftliche Aufbau. Wirtschaftliche und soziale Selbsthilfearbeit des slowakischen Volkes», mit vielen Bildern (1942), «Auswahl aus den Aufsätzen Daniel Gabriel Lichards» (1943), «Ehrliche Gesellschaft in Hronec — gegründet 1853».

Am 5. Januar wurde Houdek im Volkstheater gefeiert.

Wir wünschen ihm noch viele Jahre Gesundheit und ruhige Tätigkeit. Prof. Dr. V. Totomianz

Der Mangel an Arbeitskräften und das Lohnproblem

(Résumé eines Vortrages von Herrn *W. Grandjean*, Direktor der Verbandsgenossenschaft in Genf, an einem Kurs für Verwalter und Vorstandsmitglieder am Genossenschaftlichen Seminar im Freidorf.)

* In der Schweiz herrscht gegenwärtig in allen Industrien ein allgemeiner Mangel an Personal, und zwar sowohl an qualifizierten wie an Hilfskräften. Auch für die meisten unserer grossen städtischen Genossenschaften ist es äusserst schwierig, ausscheidende Angestellte zu ersetzen, handle es sich um Verkäuferinnen, die heiraten, oder um Angestellte, denen anderwärts ein höherer Lohn zugesichert wird.

Um dieser Abwanderung des qualifizierten Personals entgegenzuwirken und die Rekrutierung neuer Kräfte zu sichern, gibt es für unsere Genossenschaften keinen andern Ausweg, als über die sozialen Massnahmen hinaus die Gehälter einer Revision zu unterziehen. Das legt ihnen naturgemäss neue Lasten auf, die man so gut wie möglich zu kompensieren suchen muss, ohne dass die Konsumenten darunter zu leiden haben — ein schwieriges Problem, dessen Lösung aber nicht zu umgehen ist.

Wir müssen deshalb die Arbeit so rationell wie möglich gestalten.

Um diese Rationalisierung auf gesunder, humaner Grundlage durchzuführen, müssen wir danach trachten, das Interesse des Personals für seine Arbeit zu intensivieren und sein Verantwortlichkeitsgefühl zu stärken. Ich weiss, dass dieses Ziel nur erreicht werden kann durch eine ernstliche Erziehungsarbeit.

Man war bisher vielfach der Auffassung — und die Kollektivverträge haben diese Meinung verstärkt — dass der Höhepunkt des sozialen Fortschritts darin bestehe, die Arbeitnehmer nach ihren Lebensbedürfnissen zu entschädigen, statt nach ihren Leistungen.

Wir wollen gewiss den Wert der Kollektivverträge nicht unterschätzen. Sie sichern den Arbeiter gegen die Willkür, deren Opfer sie allzuoft waren, und sie bilden auch für die Arbeitgeber einen Wall, der sie schützt vor irrtümlichen Einschätzungen des Arbeitswertes. Trotzdem muss zugegeben werden, dass die übermässige Nivellierung der Gehälter etwas Demütigendes und Ungerechtes an sich hat, das den Widerstand der besten Kräfte herausfordert, ohne die mittelmässigen zu befriedigen.

Es gilt vor allem, Kader heranzubilden. Eine Wirtschaftsordnung, sei sie sozialistisch oder kapitalistisch, kann sich nur behaupten nach Massgabe der Qualität ihrer führenden Kader.

In Sowjetrussland hat man das sehr gut begriffen, bestehen doch gerade in diesem Lande die grössten Unterschiede zwischen den Gehältern für Handlanger und jenen für qualifizierte Arbeitskräfte.

Hier einige Beispiele:

1. Vor einiger Zeit handelte es sich in Frankreich um die Festsetzung des Gehaltes für den Generaldirektor der verstaatlichten Renaultwerke. Die bürgerlichen Vertreter schlugen einen Gehalt vor, der den Arbeitervertretern, vorab den kommunistischen, als übertrieben hoch erschien. Da man sich nicht einigen konnte, griff man zu dem Ausweg, in Sowjetrussland anzufragen, was man dort dem Leiter eines so bedeutenden Betriebes zu bezahlen pflege. Die Antwort lautete so, dass sich nun die Vertreter aller Parteien mit dem bürgerlichen Vorschlag einverstanden erklärten, denn nach den russischen Ansätzen wäre der Gehalt noch wesentlich höher ausgefallen.
2. Aehnlich verhält es sich mit den Soldansätzen in der Sowjetarmee. Es erhält dort im Friedenszustand pro Monat ein:

Infanteriesoldat	10 Rubel
Artilleriesoldat	15 »
Korporal	100 »
Wachtmeister	150 »
Infanterieleutnant	650 »
Artillerieleutnant	750 »
Oberleutnant	800—900 »
Hauptmann	1000 »
Major	1500—2000 »
Oberst	2500 »
Generalmajor	3000 »
Generalleutnant	3500 »
General	4000 »

Jeder wird demnach bezahlt nach dem Grade seiner Fähigkeiten und Verantwortung.

Selbstverständlich sind diese Beispiele für uns nicht massgebend, aber sie zeigen doch die Notwendigkeit für ein grosses Land, auch wenn es kommunistisch regiert wird, die Menschen nach ihren Leistungen zu entschädigen.

*

Dank einer auf die *Produktion* und den *Ertrag* abgestimmten *Prämienzulage* zu dem festen Gehalt ist es der Genfer Genossenschaft gelungen, das Interesse des Personals für den Betrieb zu intensivieren und eine Methode zu finden, die auch das Personal befriedigt.

Die *Diskussion* ergab, dass es noch nicht allen Genossenschaften gelungen ist, das Personal zu jenen Leistungen zu veranlassen, die erwartet werden dürften. Das von der Genfer Genossenschaft angewandte System mag einen Fingerzeig geben, wie möglicherweise eine Besserung erzielt werden könnte.

Wenn die Genossenschaften grössere Aktivität zeigen, wenn jeder einzelne Genossenschafter sich für genossenschaftliche Lösungen einsetzt, dann darf uns vor der Zukunft nicht bange werden. Die Zukunft muss und wird allen Menschen Arbeit und Brot geben, sie wird alle Menschen zufrieden machen, sie wird deshalb den Völkern Frieden schenken, und im Frieden werden sich die Freiheiten wieder auswirken können. Das alles kann die Genossenschaftsidee bringen, wenn wir mutig und tapfer sind. *Hans Althaus*

Der Laden der Zukunft

* Ein phantastisches Bild künftiger Ladengestaltung wird in amerikanischen genossenschaftlichen Fachorganen entworfen. Nachdenkliche Leser werden sich dabei allerdings fragen, ob bei diesem atemraubenden Wettlauf um den luxuriösesten Laden die Frau und der Mann aus dem Volke noch mitkommen. Aber lassen wir das amerikanische genossenschaftliche Fachblatt «Co-operative Consumer» sprechen:

«Im künftigen Genossenschaftsladen wird Frau Konsumentin zusehen können, wie in einer an das Verkaufslokal anschliessenden Glashalle sauber gekleidete Metzger geschlachtete Tiere kunstvoll in Stücke zerlegen, in Portionen abwägen, diese in Cellophan verpacken, mit Qualitäts-, Gewichts- und Preisangabe versehen und auf Glasgestellen appetitlich ausgelegt den Käuferinnen zur Selbstbedienung zur Verfügung halten.

In der gleichen Weise werden *Gemüse und Früchte* in gutgelüfteten, glasgetäfelten Kühlräumen unter den besten hygienischen Bedingungen fertig in Cellophan verpackt, angeschrieben und auf Gestellen bereitgehalten, wo die Käuferinnen sie in ihren Einkaufskorb stecken können in der vollen Gewissheit, dass die Ware nicht vorher durch Dutzende von prüfenden Händen gegangen ist. Einen Tag alte oder sonst verwelkte Waren werden separat zu stark herabgesetzten Preisen abgegeben. Der Verkaufsraum ist ein einziger Spiegelsaal, an dessen Wänden oberhalb der Glasvertäfelung Affichen mit Angabe des Vitamingehaltes der betreffenden Produkte angebracht sind. In der Mitte des Raumes befindet sich eine riesige Salatschüssel, in der alles zu den verschiedenen Salaten Erforderliche zusammengestellt ist. Daneben befindet sich ein Demonstrationsraum, wo von Fachleuten Ratschläge für die besten Arten der Zubereitung erteilt werden.

Weiterhin findet man einen Raum für Gefrierwaren, wo die begeisterte Konsumentin alle Sorten Käse, Desserts, Backwaren, ja sogar fertige Mahlzeiten usw. auswählen kann.

Ueber den leiblichen werden aber auch die geistigen Genüsse nicht vergessen. In einem besonderen Raum ist eine Buchhandlung installiert, neben dieser ein Leseraum, in welchem die auserlesensten Zeitschriften und Bücher aufliegen. Und in einem weiteren Raum werden Grammophonplatten und Filme vorgeführt und feilgehalten. Ein Auskunftsbüro, in welchem neue Mitglieder über die ihnen von der Genossenschaft gebotenen Möglichkeiten, wie Versicherungen, Spargruppen, gesellige Vereine usw., orientiert werden, fehlt so wenig wie ein Kosmetiksalon, wo alles zur Hebung oder Vortäuschung von Schönheit und Frische Erforderliche erhältlich ist, und schliesslich ist auch noch eine Apotheke angeschlossen.

So wird auf dem gleichen Boden für alle wirklichen oder vermeintlichen Bedürfnisse gesorgt, und der Genuss wird vielleicht nur dadurch etwas gedämpft, dass man schliesslich doch zur Ausgangstüre gelangt, wo der Inhalt der Einkaufskörbe vor dem scharfen Auge des Kassiers zur Rechnungstellung und Bezahlung ausgebreitet werden muss. Aber auch da stellt ein Trost sich ein in Gestalt der durch sinnreiche Maschinen hergestellten Abrechnung, die zugleich eine Anweisung auf einen Anteil am Ueberschuss darstellt.

Mitgliederverluste und ihre wichtigsten Ursachen

* Die Enquete, die das Forschungsinstitut des Grosseinkaufsverbandes englischer Konsumvereine bei Mitgliedern und Nichtmitgliedern von Konsumgenossenschaften über ihre Meinung über das Genossenschaftswesen veranstaltete, erkundigte sich u. a. auch nach den Ursachen, die den Austritt von Mitgliedern aus der Genossenschaft veranlassten.

Von den befragten ehemaligen Mitgliedern äusserten sich 40,4 % kritisch über die Bedienung, während in dieser Beziehung nur 14,4 % der Mitglieder Aussetzungen machten. Es zeigt sich also auch hier wieder, dass Unzufriedenheit mit der Bedienung die Hauptursache des Verlustes von Mitgliedern darstellt, wobei der Begriff «Bedienung» allerdings nicht immer genau abgegrenzt erscheint, denn bei vielen Befragten scheint auch die Art und Gestaltung der Läden darin inbegriffen zu sein.

Weniger Anlass zu Aussetzungen als die Bedienung scheinen *Preis und Qualität* der Waren zu geben. Was speziell den Preis anbetrifft, so wurde allerdings ein Vergleich zwischen Privat- und Genossenschaftsladen dadurch erschwert, dass die Befragten zum Teil die Rückvergütung nicht berücksichtigten, während andere diese vom Preise abzogen und dadurch zu einem für die Genossenschaft gerechteren Urteil gelangten. Dem erhaltenen Antwortmaterial lässt sich immerhin so viel entnehmen, dass nach der Meinung der Befragten die Rückvergütung einen höheren Preis bedingt, dass sie aber anderseits auch eine Folge überlegener Leistungsfähigkeit ist.

Diese Erkenntnis veranlasste die Veranstalter der Enquete, den Mitgliedern die weitere Frage vorzulegen, ob sie niedrigere Preise und eine entsprechend niedrigere Rückvergütung oder eine höhere Rückvergütung und entsprechend höhere Preise vorzögen. Die Antworten lauteten:

Für niedrigere Preise bei niederer Rückvergütung 33 %, für höhere Rückvergütung bei höheren Preisen 6,4 %, für das bisherige System 60,6 %.

Eine bedeutungsvolle Wandlung

* Während mehrerer Jahre war den Genossenschaften Sowjetrusslands nur eine untergeordnete Rolle zugeteilt. Nachdem aber die Regierung mit den staatlichen Läden offenbar Enttäuschungen erlebte, fordert sie nun die Genossenschaften auf, Wandel zu schaffen. Sie sollen unverzüglich in vermehrtem Masse Läden, Kioske, Verpflegungsstätten usw. eröffnen, und zwar auch in den Städten, die bisher dem staatlichen Handel vorbehalten waren. Aber während bisher auch in den ländlichen Distrikten die Genossenschaften wenig mehr als blosse Verteilungsstellen waren für die vom Staate gelieferten Waren, sollen sie nun in die Lage versetzt werden, mit den staatlichen Verteilungsstellen der Städte in Wettbewerb zu treten.

Nach unseren westlichen Begriffen erscheint das alles fremdartig. Die Idee der Sowjetregierung, zwei Formen des Kollektivismus in Konkurrenz miteinander zu bringen, scheint auf den ersten Blick eine Verleugnung der genossenschaftlichen wie der Sowjetgrundsätze zu bedeuten. Auch hat es den Anschein, dass die russische Genossenschaftsbewegung keineswegs selbständig zu handeln in der Lage ist.

Es kann kaum von einer auf Freiwilligkeit beruhenden Genossenschaftsbewegung, wie wir sie kennen, die Rede sein. Hingegen mag das Vorgehen nach russischen Begriffen normal erscheinen.

Möglicherweise vermag die neue Regierungspolitik der Genossenschaftsbewegung die Gelegenheit zu verschaffen, ihre Ueberlegenheit gegenüber dem Staatsbetrieb darzutun und dadurch ein grösseres Mass von Freiheit zu erlangen, als ihr bisher beschieden war. Auf alle Fälle beweist der Vorgang, dass die Sowjetregierung Vertrauen hat zur Genossenschaftsbewegung; denn es soll dieser nun gestattet sein, die Verkaufspreise selber zu bestimmen, während sie bisher behördlich vorgeschrieben waren.

Man darf auf die weitere Entwicklung dieses Experimentes, dem die Sowjetregierung eine grosse Bedeutung beimisst, gespannt sein. «Co-op. News»

Verschiedene Tagesfragen

Drei Divisionen Alkoholiker! Gemäss einem Bericht in der «NZZ» führte Herr Direktor Heusser von der Strafanstalt Regensdorf kürzlich u. a. aus:

«Man gibt sich in der Schweiz viel zu wenig Rechenschaft über die *Verbreitung des Alkoholismus*. Man glaubt nur zu gerne, im Zeitalter des Sports wären die Alkoholiker praktisch verschwunden und fristeten höchstens noch ein kümmerliches Dasein in den hintersten Winkeln des Landes und in den letzten sanierungsbedürftigen Schattengassen der Städte. Das ‚Trinkerelend' wird als unzeitgemässes Schreckgespenst engstirniger ‚Abstinenzler' abgetan. In Wahrheit triumphiert der Alkoholismus gerade in der Stadt von heute! Aber es ist bequemer, die *Gefahr nicht sehen* zu wollen, als einen unpopulären Kampf dagegen zu führen. Denn der Alkoholismus *ist* eine Gefahr unserer Zeit, nur tritt er äusserlich in anderer Form in Erscheinung. Der schmutzige Trunkenbold im Strassengraben ist praktisch verschwunden, weil er heute nicht selten im eleganten Auto ‚rassig', ohne Rücksicht auf die Mitmenschen, von Bar zu Bar durch die Strassen rast...

In nüchternen *Zahlen* ausgedrückt ist die Alkoholgefahr vielleicht noch eindrucksvoller: 50 000 bis 60 000 *Alkoholkranke* leben heute unter uns; das sind drei kriegsstarke Divisionen! Zehn bis zwanzig Prozent der *Armenlasten* fallen zu Lasten des Alkohols. Zehn bis fünfunddreissig Prozent der männlichen Insassen von *Irrenanstalten* sind Opfer des Alkoholismus. Sechzehn Prozent der in den *Städten* im Alter zwischen vierzig und sechzig Jahren *sterbenden* Männer sind Alkoholiker, wobei zu berücksichtigen ist, dass längst nicht alle Fälle von den Statistiken erfasst werden. *Bars* und *Dancings* sind die Brutstätten des modernen Alkoholismus. Auch die modische *Hausbar* ist nicht so harmlos, wie sie aussieht!»

Kräftige Besteuerung des Alkohols in Schweden. * Zu Anfang des zweiten Weltkrieges nahm der schwedische Staat ungefähr 250 Millionen Kronen aus der Besteuerung der Alkoholproduktion und des Alkoholausschankes ein; 1945/46 nicht weniger als 472 Millionen. Von 3 Kronen, die der schwedische Bürger für Alkohol ausgibt, fliessen 2 in den Staatssäckel, das heisst etwa zwei Drittel der gesamten Alkoholausgaben.

Von den 600 bis 700 Millionen Franken, die in den letzten Jahren in der Schweiz für den Alkohol aufgewandt wurden, erhielten Bund und Kantone *weniger als einen Zehntel.*

Ob mit dem körperlichen Tod der grossen europäischen Machthaber auch der unmenschliche Machtgeist überwunden ist, das wird allein abhängen von uns allen, von der Grosszahl der Einzelmenschen. Es ist dies die eigentliche «Friedensfrage»! Sie wird nicht durch «Konferenzen der Grossen» allein, sondern mehr durch uns alle gelöst werden können. Die Gedanken, die die Menschheit denkt, und die Wünsche, die sie hat, wirken formend auf die Zukunft — denn die Gedanken sind reale, wirkende Kräfte. «Lasst uns Menschen werden, damit wir wieder Staaten werden!» sagte Pestalozzi.

Silvio Graemiger in «Der Ausgleich»

Volkswirtschaft

Die Auswirkungen des amerikanischen Konjunkturrückganges auf das Ausland

In der letzten Nummer des «Schweiz. Konsum-Vereins» haben wir auf die mannigfachen Anzeichen der Vermehrung des Warenangebotes und des Preisfalles in den USA hingewiesen. In der Zeitschrift «Industrielle Organisation» beurteilt Prof. *Böhler* die gegenwärtigen Konjunkturaussichten und kommt dabei zu folgender Ansicht über die Auswirkungen des amerikanischen Konjunkturrückganges auf das Ausland:

«Die unmittelbaren Rückwirkungen eines amerikanischen Konjunkturrückganges auf das Ausland — abgesehen von den Börsenkursen — dürften sich hauptsächlich nach drei Richtungen geltend machen.

Ein Nachlassen des Nachfrageüberschusses und die Entwicklung eines Nachfragedefizites auf dem Binnenmarkt werden sich in verstärkten Exportbestrebungen auswirken. Die Vorbereitung dazu bildet die geplante Aufhebung der bisherigen Exportbeschränkungen. Diese Entwicklung wird mit einem beträchtlichen Druck auf die Preise verbunden sein und diese dann auch auf diesem Gebiet den Produktionskosten annähern, was mit der Dauer zahlreiche Konkurrenten aus dem Markt drängen wird.

Die zweite Rückwirkung ergibt sich aus der zu erwartenden Senkung der Agrarpreise für Rohstoffe und Lebensmittel, deren Ausmass und Ausbreitung noch abzuwarten ist. Damit würde die Kaufkraft der Agrargebiete der Weltwirtschaft, vor allem Südamerikas und einzelner Länder des britischen Imperiums, für Industrieprodukte wesentlich tangiert. Da die Produktionsausdehnung dieser Länder während des zweiten Weltkrieges noch stärker gewesen ist als während des ersten, so dürfte der Rückschlag auf diesem Gebiet auf die Dauer grösser sein, wenn einmal die europäischen Länder ihre landwirtschaftliche Produktion wieder aufgeholt haben. Es fragt sich nur, ob der Zeitpunkt für eine solche Rückbildung bereits heute gegeben ist.

Die dritte Rückwirkung besteht in dem *Nachlassen des allgemeinen Wettlaufes um Rohstoffe und Arbeitskräfte,* wenn einmal die Preise wichtiger Rohstoffe zu sinken beginnen, da in dem Moment auch die letzten Käufer der ganzen Welt weitgehend Zurückhaltung üben werden, wenn die Aussicht auf sinkende Preise und bessere Versorgung besteht.

Daran werden sich nun aber wiederum sekundäre Wirkungen anschliessen, die ebenso bedeutsam sind. Die Exportindustrien der übrigen Länder werden den Druck des verstärkten amerikanischen Exports zu spüren bekommen. Ihre Preise und Erlöse werden sinken, und die dauernden Kostenparitäten werden ihre alte Auslesefunktion wieder übernehmen. England und Frankreich werden vermehrte Schwierigkeiten vorfinden, um ihre umfangreichen Exportprogramme zu realisieren, und sie werden mit der Zeit gezwungen sein, ihren Import stärker zu beschränken, als ursprünglich beabsichtigt war. Damit wird das Währungsproblem eine neue Bedeutung gewinnen und zur Streichung von Aufträgen Anlass geben. Umgekehrt wird aber der Nachfragerückgang in den Vereinigten Staaten die Versorgung der kriegszerstörten Länder mit Rohstoffen und Lebensmitteln und damit die Wiedererholung ihrer Industrie und ihrer Landwirtschaft erleichtern. Länder mit bilate-

ralem Wirtschaftsverkehr, wie das britische Imperium, werden den Rückschlag in stark gemilderter Form erleben.

Aber auch der *Binnenmarkt* wird die veränderte Marktlage zu spüren bekommen, da die Konkurrenz der Einfuhr zunimmt, während der Warenhunger kleiner wird, so dass sich bei sinkender Tendenz Lager ansammeln. Die Forderung nach verstärktem Schutz des Binnenmarktes dürfte sich bald verstärken und damit zugleich die Exportmöglichkeiten eine Begrenzung erfahren.

Für die Unternehmungen ergibt sich aus diesen Perspektiven die Notwendigkeit, mit den Expansionsplänen Vorsicht walten zu lassen und den Lagern an Rohstoffen und Fertigwaren alle Aufmerksamkeit zu schenken, damit sich nicht wieder die Verluste der Jahre 1920/21 wiederholen, die Unkostenkonti sorgfältig zu überprüfen und die Möglichkeiten der Kostensenkung zu studieren, um für die Rückbildung des Preisgewinnes der Export- und Importwaren gerüstet zu sein sowie endlich rechtzeitig für eine genügende Liquidität vorzusorgen.

Um das Fortschreiten der Depression möglichst frühzeitig zu erfassen, ist insbesondere der Beobachtung der Entwicklung der Rohstoff- und Nahrungsmittelpreise sowie der Konjunkturentwicklung der Agrarländer grösste Aufmerksamkeit zu schenken, da auf diesen Gebieten die nächsten Etappen des Rückbildungsprozesses sichtbar zum Ausdruck kommen müssten.»

Kurze Nachrichten

Schuhexport der Tschechoslowakei. Die Batawerke haben die Ausfuhr von Schuhen nach den Vereinigten Staaten aufgenommen. Zur Hauptsache sollen Skischuhe exportiert werden.

Die amerikanischen Kohlenlieferungen nach Europa. Der amerikanische Kohlenexport wird im Januar auf über 2 Millionen Tonnen erhöht werden. Ursprünglich waren 1,83 Millionen Tonnen vorgesehen; diese Menge ist nun nach einem Meinungsaustausch zwischen der europäischen Kohlenorganisation in London und amerikanischen Beamten in Washington auf 2,12 Millionen Tonnen hinaufgesetzt worden, und die Lieferungen im Februar sind auf ein Mindestquantum von 1,53 Millionen Tonnen festgesetzt worden. Diese Menge kann jedoch noch erhöht werden.

Rechtswesen und Gesetzgebung

Die Genossenschaft im Obligationenrecht

Prof. Dr. Max Gutzwiller: Obligationenrecht, 6. Teil: Genossenschaft, Handelsregister und kaufmännische Buchführung (in Kommentar zum schweizerischen Zivilgesetzbuch). 1. Lieferung, Zürich 1946, Schulthess & Co. AG. Preis: Fr. 4.80. 72 Seiten.

In einer ersten Lieferung, betitelt «Vorwort und Einleitung», beginnt Prof. Dr. Max Gutzwiller, Ordinarius an der juristischen Fakultät der Universität Freiburg, im 5. Band im Kommentar zum schweizerischen ZGB in der Behandlung des OR den 6. Teil, welcher der Genossenschaft, dem Handelsregister und der kaufmännischen Durchführung gewidmet sein soll (Art. 828—964 OR). Was uns hier interessiert und speziell auffällt, sind die grosse Sorgfalt, das vorzügliche Darstellungsvermögen und — man darf wohl auch sagen — die grosse Liebe des Verfassers zum Thema (es scheint sein Steckenpferd zu sein). Wenn man diese 72seitige Arbeit Prof. Gutzwillers durchgeht, kommt es einem zum Bewusstsein, dass hier ein Kenner am Werke — mit Leib und Seele dabei — ist, so dass es nicht verwundern muss, wenn der Autor in seinem Vorwort ausführt: «Wer einmal in dieses fruchtbare Gebiet (das Genossenschaftsrecht) eingedrungen ist, den entlässt es nicht so bald wieder. Aber es ist eine dankbare Arbeit.» Dankend hebt der Verfasser hervor, dass ihm bei der Gestaltung der Abhandlung u. a. die Herren Dr. h. c. Bernhard Jaeggi, Dr. Oskar Schär, Dr. Henry Faucherre und Hans Handschin mit Rat und Tat beigestanden sind.

Prof. Dr. Gutzwiller schickt seinen Ausführungen ein ausgedehntes, allgemeines Literaturverzeichnis über Genossenschaftswesen und Genossenschaftsrecht voraus, das vor allem auch die allerneueste in- und ausländische Literatur berücksichtigt. In einem ersten Abschnitt behandelt der Autor die Geschichte des schweizerischen Genossenschaftswesens, welches er in ländliche und städtische Genossenschaften einteilt. Zu den ersteren zählt er die Markgenossenschaften und die ländlichen Genossenschaften, zu den letzteren die «Vorläufer» (Zünfte und Gemeinnützigkeit), die Konsumgenossenschaften und die übrigen städtischen Genossenschaften. Der Verfasser geht dabei in der Weise vor — und das ist von seiten der Leser sehr zu begrüssen und erleichtert die Uebersicht und das Erfassen der Zusammenhänge nicht unbedeutend —, dass er jedem einzelnen Kapitel oder Unterabschnitt ein spezielles Literaturverzeichnis voranstellt. Recht eingehend kommt die Konsumgenossenschaftsbewegung zur Darstellung, wobei sich Prof. Gutzwiller auf eine reichhaltige, umfassende Literatur stützt und die Bedeutung des Verbandes schweizerischer Konsumvereine (V. S. K.) in der Gütervermittlung und der Güterproduktion hervorhebt.

In einem weiteren Abschnitt setzt sich der Autor mit dem Begriff und der wirtschaftlichen Funktion der Genossenschaft auseinander und schenkt auch den «Arten der Genossenschaft» seine Beachtung. Als «Wesen der Genossenschaft» bezeichnet der Verfasser drei Elemente: einen sittlichen Impuls, einen volkswirtschaftlichen Tatbestand und schliesslich eine rechtliche Verbandsform. Sodann — und das ist der Schluss der ersten Lieferung — widmet Prof. Gutzwiller in einem nächsten Abschnitt den rechtlichen Grundlagen der schweizerischen Genossenschaft seine Aufmerksamkeit. Er legt dabei die Entwicklungsstufen des schweizerischen Genossenschaftsrechts dar, zeigt anschliessend die Ziele des Gesetzgebers bei der Ausgestaltung des Genossenschaftsrechts und bringt hierin die nicht geschlossene Mitgliederzahl, das Gleichheitsprinzip, die Genossenschaftstreue und «Autorität und Freiheit» zur Darstellung. Es ist wirklich hervorragend, wie Prof. Gutzwiller die vielgestaltigen Probleme aufzeigt und beleuchtet, Begriffe herausschält und definiert, und zwar in einer Weise, die begeistern muss. Wer einmal eine seiner früheren Arbeiten, «Die Genossenschaft im Spiegel der bundesgerichtlichen Judikatur» (in der Festgabe der Freiburger juristischen Fakultät 1943 erschienen), gelesen hat, der wird nach der Lektüre dieser ersten Lieferung mit Genugtuung und Freude konstatieren, dass hier ein Meister der Materie am Werke ist. Wir schulden Prof. Dr. Max Gutzwiller aufrichtigen Dank.

Rico Arcioni

Für die PRAXIS

Jeder Brief soll werben

Jeder Korrespondent sollte etwas von der Werbung verstehen. Er braucht natürlich nicht zu wissen, welche Klischier- oder Druckverfahren es gibt; er braucht von der Aufstellung eines Werbebudgets keine Ahnung zu haben. Wohl aber sollte er sich mit Werbepsychologie befassen und sich deren grundlegende Erfordernisse immer wieder klar machen.

Vor allem muss er sich selber kritisch gegenübertreten. Die Werbewirkung der Korrespondenz (ausser der des eigentlichen Werbebriefs!) ist indirekt, die Ergebnisse stellen sich oft erst spät ein. Da liegt die Versuchung nahe, diese Wirkung überhaupt gering oder gar als null einzuschätzen. Während der Verkäufer eine ständige Kontrolle darüber hat, was er erreicht, und daraus einen stets neuen Ansporn gewinnt, stellt eine indirekte Werbung viel höhere Anforderungen an den Weitblick und an das Geschäftsinteresse der damit Betrauten.

Die meisten Menschen glauben nur an das, was sie unmittelbar vor sich sehen. Sie rechnen viel zu wenig mit den unsichtbaren Wirkungen, mit Wirkungen in die Weite und auf die Länge.

Ein Korrespondent muss säen, ohne an die Ernte zu denken; er muss auf Schritt und Tritt für seinen Betrieb werben, unbekümmert um die möglichen Ergebnisse oder Misserfolge. Auf die Dauer aber wird sich dann seine Bemühung viel umfangreicher auswirken als irgendeine direkte Werbemassnahme.

Welches sind die wichtigsten psychologischen Gesetze einer wirksamen Werbung, insofern sie auch für den Korrespondenten in Betracht fallen?

1. *Positiv sein!* Soviel als möglich sollte ein Korrespondent sich bis ins einzelne hinein *bejahender Formulierungen* bedienen. Jede Verneinung stimmt den Empfänger unbewusst negativ und ablehnend.

«Vergessen Sie doch ja nicht, noch heute einen Versuch mit unserem Präparat zu machen!» Eine solche Formulierung legt schon einen Zweifel nahe, und vor lauter Nicht-vergessen-wollen vergisst der Leser dann erst recht. Besser wäre zu schreiben: «*Denken Sie daran, noch heute...*»

Nicht nur dem Buchstaben nach aber, sondern auch im *Geist* muss man bejahend schreiben. Alles Unangenehme, die Kauflust Hemmende und die Stimmung Niederdrückende bleibe ausgeschaltet. Man erinnere an Freudiges, rufe nicht krisenhafte Umstände in Erinnerung, sondern töne umgekehrt wertvolle und aufbauende Möglichkeiten an.

Sogar Mahnbriefe oder Reklamationen kann man derart abfassen, dass ein Mindestmass an seelischer Belastung des Empfängers damit verbunden ist.

2. *Den Sie-Standpunkt pflegen!* Nicht von sich selber schreiben, sondern vom andern! Es gehört zum Abc der Psychologie, sich in den Mitmenschen hineinzudenken, sich zu fragen: *Wie würde ich mich verhalten, wenn ich er wäre?* Und welche Antwort würde mir in diesem oder jenem Fall am meisten Freude machen?

Es braucht Selbsterziehung dazu, um diese Einstellung auf den Mitmenschen zur zweiten Natur zu machen. Seiner ganzen Veranlagung nach ist der Mensch ein Egoist. Nur Erfahrung, Erziehung, Einsicht in das Weltganze, Religion und Erkenntnis machen ihn zu einem Altruisten.

Es ist nicht damit getan, zu denken «Mit Speck fängt man die Mäuse» und dann bei jeder Gelegenheit Schmeicheleien auszuteilen. Damit verdirbt man nur den eigenen Charakter.

Der Korrespondent, der Freude an seinem Beruf haben will, muss wirklich, nicht nur aus taktischen Ueberlegungen, *mit* dem Briefempfänger fühlen. Darin, dem andern zu helfen, ihn zu verstehen, ihm zuvorkommend Auskunft zu geben oder ihm möglichst zweckdienlich eine Mitteilung zu machen, sollte der Korrespondent seine eigentliche Befriedigung finden. Es scheint ja eine kaum ernst zu nehmende Kleinigkeit, in den menschlichen Verkehr etwas Wärme, etwas Kultur, etwas Licht zu bringen. Weit gefehlt! Es ist eine grosse Sache! Denn das ganze Leben besteht aus Kleinigkeiten, und davon, wie sie behandelt werden, hängt schliesslich auch das Gelingen und das Glück des Gesamten ab.

3. *Ausdauer!* In der Werbung schwingt nur obenaus, wer unverdrossen, systematisch aufbaut, jede Gelegenheit am Schopfe fasst. Wie oft könnte ein Korrespondent zwanglos irgendein Produkt empfehlen, und sei es nur in einem Postskriptum: «Kennen Sie übrigens...» Und wie oft unterlässt er es aus Mangel an Initiative, an Aufmerksamkeit.

Der tüchtige Korrespondent sollte immer Umschau halten, um auch direkt für seine Firma werben zu können.

4. *Nicht überreden oder belehren wollen, sondern gewinnen und aufklären!* Ein knapper Hinweis wirkt oft mehr als langfädige Ausführungen. Besonders aber vermeide man schulmeisterliches Dozieren, das bekannte Niederreden des andern. Man soll nur soviel Argumente bringen, als unbedingt notwendig sind.

Ein versöhnliches Wort wirkt bei Streitigkeiten mehr als noch so scharfsinnige Verteidigung des eigenen Standpunktes. Recht zu bekommen, sollte nie das Ziel eines Korrespondenten sein, sondern im Sinne des Geschäftes den Käufer zufriedenzustellen. EO

Mehr Schwung - ein Erfordernis der Zeit!

Was tausend Augen an der Tätigkeit eines initiativen Mitarbeiters unschicklich finden, das wissen auch 500 ungezügelte Mäuler gebührend herunterzumachen. Sie geben auch keine Ruhe, bis selbst der am meisten von Initiative erfüllte Kollege den Ver-

leider bekommen hat — sofern er nicht ungeachtet aller Anfeindungen offener oder versteckter Art sich durchzusetzen weiss.

Hier liegt meines Erachtens der bedenklichste Mangel an gedanklicher Elastizität und zeitaufgeschlossenem Schwung.

Gewiss kann und darf von einem Mitarbeiter nicht mehr verlangt werden, als in seinen Fähigkeiten liegt. Auch hat nicht jeder Mitarbeiter den Weitblick für das Betriebsziel. Der Blick über die eigene Nasenspitze hinaus darf und muss aber von jedermann verlangt werden können. Diese Minimalanforderung erstickt aber schon im Keim, wenn der einzelne nur sich selbst, seine Sicherheit auf weite Sicht im Auge behält, ohne sich um die Betriebszusammenhänge und Betriebserfordernisse einen Deut zu kümmern.

Da wo vom einzelnen diese Minimalanforderung nicht erfüllt wird, da steht das Betriebsganze auf einem bedenklich wackelnden Podest.

Wenn von genossenschaftlichen Aufgaben der kommenden Zeit die Rede ist, so muss sich jeder einzelne darüber Rechenschaft ablegen:

Was kann ich zur Förderung der genossenschaftlichen Prosperität persönlich beitragen?

Etwas zum Erfolg des Ganzen beitragen kann aber in allen Fällen nicht nur heissen, seine Pflicht schlecht und recht zu tun, sondern findet in folgendem Ausspruch von Herbert N. Casson beredten Ausdruck:

«Tue stets deine Pflicht — darüber hinaus aber leiste etwas Besonderes, ohne dass man dich dazu aufgefordert hat.»

W. J. B.

Zur Bereicherung der Verkaufssprache

Die gesunden Orangen

Wir gehen dem Monat Februar entgegen; das ist die beste Saison für Orangen aller Provenienzen. Schon jetzt bekommen wir ja herrliche Exemplare zu sehen — aber teuer, teuer! («un prix exorbitant!» werden Sie von welschen Mitgliedern zu hören bekommen!)

Aber das Geld, das Ihre Mitglieder für diese Früchte ausgeben, ist gut angelegt: Sie müssen es Ihren entsetzten Hausfrauen nur sagen: Orangen sind sehr vitaminreich. Orangensaft ist beste Blutnahrung. Orangen sind eines der besten Vorbeugungsmittel für mancherlei Erkrankungen sowohl für Kinder wie für Erwachsene. Bei Kranken fördert diese Frucht, besonders ihr Saft, die Genesung. Orangen erfrischen Kranke, Müde — und Gesunde.

Die *italienische «Paterno»* gilt als beste Blutorange; sie hat keine Kernen, ist vollsaftig und kräftig im Geschmack und gut lagerungsfähig. Es soll zwar Leute geben, die Blutorangen nicht mögen, und wenn Sie dann gerade keine Blondorangen haben, dann empfehlen Sie, die Blutorangen auszupressen und mit etwas Zitronensaft zu mischen; es ist nämlich gewöhnlich die Farbe, die diesen Leuten nicht zusagt.

Italienische Blondorangen sind gewöhnlich kräftiger im Geschmack und haben weniger Kernen als spanische.

Spanische Orangen sind sehr saftig, wenn sie frisch sind; nachher allerdings werden sie grobfaserig, trocken. Verkaufen Sie sie also, solange Sie sie noch mit dem Prädikat «saftig» anpreisen können.

Satte Früchte sind gewöhnlich auch *saftig;* von *schwammigen* lässt sich das nicht sagen (hoffentlich haben Sie gar keine solchen!).

Wer *kleine Früchte* verschmäht, tut ihnen meist Unrecht; denn sie sind oft saftiger und deshalb ausgiebiger als grosse.

Kleinporige Schale deutet auf geringere Gefahr des Austrocknens.

Bittere Orangen empfehlen Sie vor allem für Konfitüre.

Flecken bedeuten baldiges Faulen. Diese Stellen können aber herausgeschnitten werden; solche Früchte können also für Fruchtsalat, Müesli oder Konfitüre verkauft werden — aber rasch!

Wenn Sie die Früchte im Laden nicht in der Nähe der Heizung haben und sie jeden Tag (die Früchte im Vorratsraum mindestens alle drei Tage) erlesen, dann werden Sie nicht allzu viele mit Flecken verkaufen müssen.

Sie werden es nicht bereuen müssen, wenn Sie Ihr Reden im Laden mit diesen Tatsachen beleben: die aufsteigende Kurve Ihres Umsatzes während der Orangensaison wird Ihren guten Willen lohnen.

L. E.

Ein Werbefachmann, der in die Praxis sieht, mahnt zur kritischen Selbstprüfung

«Eine der grössten Gefahren besteht meines Erachtens darin, dass nicht nur die junge, sondern auch die in früheren schlechteren Verkaufsperioden bewährte Verkäuferinnengeneration das Verkaufen verlernt. In wie vielen Branchen gehen doch heute die Bestellungen von selbst ein, und der Aussendienst hat bisweilen nichts anderes zu tun, als bei der Kundschaft herumzugehen und die Hand zu geben, um die Bestellungen entgegenzunehmen! Oft besteht das Verkaufen sogar nur darin, die Kundschaft wegen der fehlenden Ware oder der verzögerten Lieferung zu vertrösten.

Auch für die Werbefachleute ist diese Zeit gefährlich, weil sie zu Unrecht bei manchem den Eindruck erweckt, seine Arbeit sei am grossen Bestellungseingang schuld, während sie in Wahrheit nur darin bestehen kann, den «Goodwill» für künftige schlechte Zeiten zu festigen.

Das Personal des Innendienstes wird leicht «blasiert» und lässt den Käufer merken, dass man zu wenig Zeit für ihn hat. Jeder Auftraggeber sollte aber stets das Gefühl haben, dass man sich freut, von ihm zu hören — genau wie beim guten Arzt kein Patient etwas davon zu spüren bekommen soll, dass der Mann, dem er sein Vertrauen schenkt, mit Arbeit überlastet ist.

In Zeiten der Hochkonjunktur sollte man jeden Morgen beim Antritt der Arbeit an die spätere Baisse denken, gleichsam wie ein Morgengebet, damit man bescheiden und zuvorkommend bleibt.

Aber genau so sollte man in der Baisse jeden Morgen an die kommende Hochkonjunktur denken, um den Kopf nicht zu verlieren. Nachdem alle Konjunkturprognosen unsicher sind, gibt es nur eines: wachsam bleiben.»

E. O.

Staub ist der schlimmste Feind der Büromaschinen

Achten Sie darauf, dass alle Büromaschinen bei Nichtbenützung durch Staubkappen geschützt sind. Bei Schreibmaschinen achte man darauf, den Radierstaub nicht in den Typenkorb fallen zu lassen.

Aus: Der Organisator, Monatsschrift

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

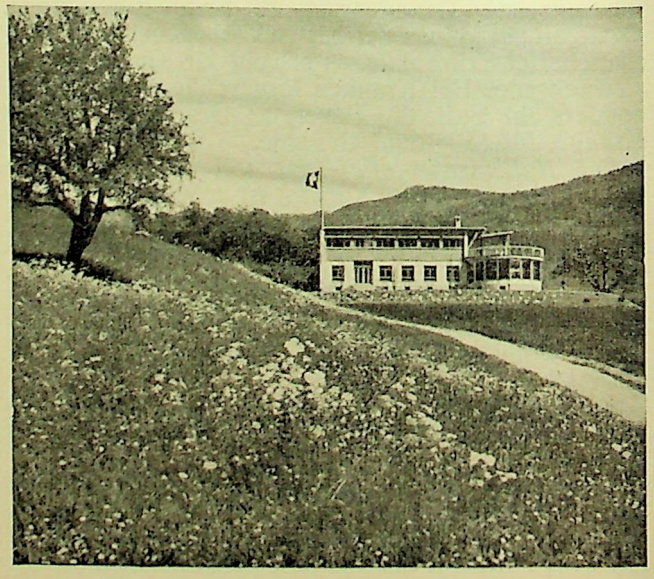
Wenn man von Balsthal durch das romantische, von hohen Felswänden eingeschlossene Juratal gegen den Passwang wandert, erblickt man auf sonniger Höhe ob dem Dorfe Mümliswil, inmitten von Wiesen und Obstbäumen, ein stattliches Haus. Es ist das von Herrn und Frau Dr. Jaeggi gestiftete Genossenschaftliche Kinderheim. Wer dieses Heim einmal besuchte, dem bleiben Haus und Umgebung mit den fröhlichen Kindern in guter Erinnerung, und man möchte wünschen, dass zu den vielen Kindern, die bis heute dort liebevolle mütterliche Betreuung und glückliche Ferien geniessen konnten, in Zukunft noch Hunderte erholungsbedürftige Kinder rote Wangen holen werden. Während der Schulferien ist das Kinderheim immer besetzt. Schade aber ist, dass es in der Zwischenzeit jeweils nur wenig Kinder beherbergt. Die Wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft in Basel, der ACV beider Basel und einige Konsumgenossenschaften haben Freiplätze geschaffen; doch genügen natürlich diese Zuteilungen nicht, um das Haus auch während der stillen Saison zu füllen. Gegenwärtig weilen acht Wiener Kinder in Mümliswil, denen die Basler Genossenschafter diesen Aufenthalt ermöglichen. Es wäre wünschenswert, wenn diesem Beispiel noch zahlreiche Genossenschaften der Schweiz folgen würden. Die Sammlung erfolgte in Basel anlässlich der Auszahlung der Rückvergütung und hat im ganzen annähernd 10 000 Fr. ergeben. Wenn auch die Not in vielen Ländern ein Ausmass angenommen hat, dass wir helfen müssen und wollen, so ist doch daran zu denken, dass die Stiftung in erster Linie erholungsbedürftigen Kindern inländischer Genossenschaftsfamilien Aufnahme bieten will.

Wir gelangen deshalb heute im Interesse des Kinderheimbetriebes mit einer Bitte an euch, liebe Ehemalige, die ihr im Jura oder im Mittelland tätig seid. Wenn ihr bei euern Bekannten und Mitgliedern erfährt, dass ein Kind, zum Beispiel nach einer Krankheit, Erholung nötig hat, dann empfehlet den Leuten das Kinderheim in Mümliswil, in dessen vorzüglicher Pflege und würziger Juraluft schon manches Kind genesen durfte. Das Haus bietet Platz für zwanzig Kinder und steht unter der bewährten Leitung von Fräulein E. Schumacher. Der Pensionspreis beträgt 5 Fr. pro Verpflegungstag. Es werden keine kranken, sondern nur erholungsbedürftige Kinder, vom 5. Altersjahr an, aufgenommen.

Vielleicht wagt ihr sogar einen mutigen, aber sehr freundlichen Vorstoss beim Herrn Verwalter, falls ihr in einer treuen Mitgliedfamilie ein armes, erholungsbedürftiges Kind entdeckt, um die Behörden zu bewegen, dieses Kind ganz auf Kosten oder mit einer Kostenbeteiligung der Genossenschaft drei bis vier Wochen ins Juraheim zu schicken. Ich glaube, dass ihr als Werberinnen für eine so gute Sache selbst Freude und Glück empfinden werdet, und schliesslich tun wir es ja auch, um des verstorbenen Stifters von Seminar und Kinderheim, Herrn Dr. Jaeggi, damit in dankbarer Erinnerung zu gedenken. Die Leiterin, Fräulein Schumacher, wird gerne bereit sein, über die Aufnahme eines Kindes nähere Auskunft zu erteilen.

Also denkt bitte an das Kinderheim und werbet in euerm Kreise dafür. Für diese Bemühungen sind euch Leitung und Stiftungsrat des Genossenschaftlichen Seminars, dem das Heim unterstellt ist, dankbar, aber auch euer ehemaliger Lehrer, dem Wohl und Gedeihen dieser schönen Stiftung ganz besonders ans Herz gewachsen sind.

Mit freundlichen Grüssen *A. Stadelmann*



Bildungswesen

Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel

An weiteren Gründungen Genossenschaftlicher Studienzirkel kamen seit Beginn des neuen Jahres zu unserer Kenntnis: **La Chaux-de-Fonds**, C. R., **Thalwil**, **Winterthur**, KV (4. bis 6. Zirkel) und **Worb**. Durch diese 6 neuen Zirkel erhöht sich die Gesamtzahl auf 68, und von diesen 68 Zirkeln entfallen wiederum 46 auf die deutsch- und 22 auf die französischsprachige Schweiz und sind auf der andern Seite 43 deutscher und 25 französischer Sprache.

Aufrufe zugunsten der Beteiligung an Genossenschaftlichen Studienzirkeln enthalten die Lokalauflagen **Aarau**, **Schaffhausen**, AKG, **Aigle**, **Lausanne**, S. C. C., und **Monthey**. h.

Bibliographie

Eingelaufene Schriften

(Die folgenden Schriften sind auch leihweise von der Bibliothek des V. S. K. erhältlich.)

Aktionsgemeinschaft Nationaler Wiederaufbau — Redressement national: Ein neuer Weg zur Bundesfinanzreform. 39 S.

Barbier, Ch.-H.: L'organisation de l'éducation coopérative en Suisse. Rapport présenté à l'occasion de la conférence d'éducation coopérative, à Zurich, le 2 octobre 1946. 19 S.

Beuttner, P.: Die sozialpolitischen Fragen des Detailhandels. Weinfelden, 1946. 19 S.

Bonstetten, Karl Viktor von: Briefe. Jugenderinnerungen. Bern, 1945. 199 S.

Boulding, Kenneth E.: Friedenswirtschaft. Bern, 1946. 350 S.

Communauté de travail Marcel Barbu: Des hommes libres. Valence, 1946. 96 S.

Cook, Cecily: La femme, la coopération et la reconstruction mondiale. 1946. 10 S.

Co-operative Union Limited: Le mouvement coopératif en Grande-Bretagne. 15 S.

Co-operative Wholesale Society Limited: Activités éducatives. Manchester, 1946. 6 S.

Elldin, H.: L'importance de l'éducation dans le développement coopératif. 1946. 16 S.

L'Enfance coopérative, Paris: Exercice 1945. 19 S.

Freundlich, Emmy: Ansprache der Präsidentin an der Internationalen Frauenkonferenz Zürich 1946. 10 S.

«Konsumverband», Zentralverband österreichischer Konsumvereine: L'éducation coopérative en Autriche. 8 S.

— Wir werden bauen! Die österreichische Konsumgenossenschaftsbewegung ist wieder erstanden! Wien, 1946. 16 S.

Kooperativa Förbundet: De l'enseignement, de l'instruction et de l'activité d'information au sein des coopératives suédoises. 1946. 6 S.

— La collaboration internationale entre les maisons coopératives d'édition et ou celles des mouvements populaires dans les différents pays. 1946. 5 S.

Mityurina, Elena: La femme, la coopération et la reconstruction mondiale. 1946. 8 S.

Peter, Werner: Das Vorschlagswesen. Ein Beitrag zu einer erfolgreichen Betriebsgemeinschaft und zur Hebung der Wirtschaftlichkeit. Bern, 1946. 48 S.

Plattner, John: Signete für Genossenschaften. Basel, Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), 1946. 32 S. mit Abb.

Rohrbach, M. A.: Un événement social. Les communautés de travail de Marcel Barbu. Genève, 1946. 46 S.

Serwy, Victor: Le centenaire des «Equitables Pionniers» à Rochdale. Un siècle de coopération. Bruxelles, 1946. 314 S.

Société générale coopérative (S. G. C.): Mémoire sur les activités éducatives. 1939—1945. Belgique. 4 S.

Ustredni rada druzstev: L'éducation coopérative en Tchécoslovaquie. 3 S.

— Le mouvement coopératif unifié en Tchécoslovaquie. Praha, 1946. 16 S.

Verband der Genossenschaften Konkordia der Schweiz, Zürich: Geschäftsbericht 1945/1946. 12 S.

Die Bewegung im Ausland

Schweden. *Die schwedischen Genossenschafterinnen turnen.* * Die Turnbewegung begann im Sommer 1942, als die Hausfrauen der Hauptstadt Stockholm von ihrer Genossenschaft eingeladen wurden, an Turnübungen auf dem städtischen Sportplatz teilzunehmen. Die Teilnehmerinnen stellten sich anfangs nur zögernd ein, aber zwei Jahre später war ihre Zahl schon auf 5000 angewachsen, und ihr Beispiel wurde in zahlreichen andern Konsumgenossenschaften nachgeahmt. Heute sind in 200 Genossenschaften 20 000 Genossenschaftsfrauen in Turnvereinigungen zusammengeschlossen. Die Uebungen finden in der Mittagsstunde statt, und die Mütter können ihre Kinder mitbringen; sie werden von speziell hiefür bestimmten Wärterinnen betreut. Der gute Einfluss der turnerischen Betätigung wird von den Ausübenden wie von den Aerzten festgestellt.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Einladung zur Teilnahme am Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst

Das Genossenschaftliche Seminar führt im Jahre *1947* den Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst auf eine neue Art durch. Das Kursprogramm richtet sich nach den Anforderungen der Höheren Fachprüfung im Detailhandel, und der Zeitpunkt ist so angesetzt, dass anschliessend an diesen Kurs die Prüfung absolviert werden kann.

Es werden in diesem Kurs vornehmlich Teilnehmer aufgenommen, die diese Höhere Fachprüfung bestehen wollen. Für die Zulassung zu dieser Prüfung schreibt das vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement erlassene Reglement in Art. 3 vor:

«Zur Prüfung wird zugelassen, wer in vollen Ehren und Rechten steht, in der Schweiz die Niederlassungs- oder Aufenthaltsbewilligung besitzt, über das kaufmännische Fähigkeitszeugnis oder einen als gleichwertig bezeichneten Ausweis verfügt und seit dem Abschluss der Berufslehre mindestens 4 Jahre im Detailhandel tätig war, wovon mindestens 2 Jahre im Inland.»

Und die Uebergangsbestimmung (Art. 29 des Reglementes) lautet:

«Personen, die nicht im Besitz des in Art. 3 verlangten Fähigkeitszeugnisses sind, aber im Zeitpunkt der Anmeldung zur Prüfung mindestens 8 Jahre im Detailhandel, wovon mindestens 2 Jahre im Inland, beruflich tätig waren, können zur Prüfung zugelassen werden, sofern die Anmeldung hiezu spätestens im Jahre 1948 vorgenommen und die Prüfung spätestens im Jahre 1949 abgelegt wird.»

Infolge der besonders individuellen Arbeit, die in diesem Kurs geleistet werden muss, können nicht mehr als 10—12 Teilnehmer aufgenommen werden. Interessenten, bei denen die Voraussetzungen für die Höhere Fachprüfung erfüllt sind, erhalten den Vorzug. Es können sich aber auch Interessenten melden, die beliebige Zeit in irgend welcher Eigenschaft in einer Genossenschaft tätig sind; hingegen sollten sie eine Lehrlingsprüfung nachweisen können oder ein Handelsdiplom erworben haben; diese Teilnehmer erhalten zum Abschluss des Kurses ein Attest des Genossenschaftlichen Seminars.

Da es sich bei diesem Kurs in der Hauptsache um Leute handeln muss, die bereits in der Praxis arbeiten, haben wir die Kursdauer im Freidorf auf das

Allernotwendigste beschränkt, nämlich auf die Monate *August und September 1947*. Vorgängig findet aber während 2—4 Monaten (je nach Fach) ein Fernkurs statt, und zwar für die Fächer Warenkunde, Rechnungswesen, Rechtskunde und Geschäftskorrespondenz. Die Arbeit im Fernkurs beginnt anfangs März; die Anmeldung zu diesem Kurs muss darum *spätestens bis Ende Januar* der Seminarleitung eingereicht werden.

Während der Dauer des Aufenthaltes im Freidorf muss ein Beitrag an die Verpflegung von Fr. 2.50 pro Tag geleistet werden. Die vom Schweiz. Detaillistenverband zur Verfügung gestellten Leitfäden werden zum Selbstkostenpreis abgegeben; die Lehrmittel des Seminars erhalten die Teilnehmer z. T. gratis, z. T. leihweise. Wer eine eigene Schreibmaschine mitbringen kann, wird sie gut brauchen können.

Die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars ist zu weiteren Auskünften gerne bereit.

Die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars:
Dr. H. Faucherre

Arbeitsmarkt

Angebot

Junger strebsamer Bursche, mit Fähigkeitszeugnis sowie weiteren Unterlagen und abgeschlossener Lehre in Konsumverein, sucht passende Stelle als **Filialleiter**, eventuell als **Verkäufer-Magaziner**. Offerten erbeten unter Chiffre M. R. 10 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Welche Lebensmittelfirma würde **Kaufmann**, 28jährig, mit einwandfreiem Charakter und guten Kenntnissen der französischen und italienischen Sprache, Gelegenheit bieten, sich in allen praktischen Arbeiten einzuarbeiten? Antritt könnte sofort erfolgen. Offerten unter Chiffre F. K. 11 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Kaufmann, 37jährig, guter Organisator, deutsche und französische Korrespondenz, Buchhaltung, initiativ, gut präsentierend, mit langjähriger Praxis im Innen-, Aussen- und Schalterdienst, sucht sich zu verändern, wenn möglich als **Ein- oder Verkäufer** (langjährige Praxis in der Kolonialwarenbranche), Disponent, Lagerist oder Spediteur. Eintritt nach Uebereinkunft, eventuell sofort. Offerten sind zu richten unter Chiffre G. S. 19 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Grössere Konsumgenossenschaft im Zürcher Oberland sucht einen tüchtigen kaufmännischen Angestellten als **Kassier**. Gründliche Kenntnisse der Buchhaltung erforderlich. Bilanzsicherheit. Kautionsfähige Bewerber belieben ihre ausführlichen Offerten mit Bildungsgang und Beilage von Zeugniskopien, Referenzen, Photo, Lohnansprüchen usw. sofort einzureichen unter Chiffre O. W. 25 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Grössere Genossenschaft im Kanton Zürich sucht per sofort, spätestens auf Frühjahr, eine tüchtige **Schuhverkäuferin**. Bewerberinnen müssen dem Schuhgeschäft mit einem Jahresumsatz von zirka Fr. 120 000.— vorstehen können. Selbständige, gut bezahlte Dauerstellung, geordnete Anstellungsverhältnisse. Offerten mit Zeugnisabschriften, Photo, Referenzen und Angaben über die bisherige Tätigkeit sind unter Chiffre A. K. 7 einzureichen an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen perfekte **erste Verkäuferin** mit genossenschaftlicher Gesinnung und Talent zur Heranbildung von Lehrtöchtern. Lebensstellung. Offerten mit Gehaltsansprüchen und Bild sind bis spätestens Ende Januar unter Chiffre St. F. 8 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2, einzureichen.

Zu verpachten auf 1. April, eventuell 1. Juli 1947 in Industriegemeinde des Kantons Solothurn schöne, moderne Wirtschaft mit Wohnung, sehr ausbaufähig. Bewerber mit Wirtepatent gefl. sich melden unter Chiffre N. D. 15 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Verbandsdirektion

Zufolge *Einschränkungen im Stromverbrauch* wurde in unserer Buchdruckerei *ab Montag, den 13. Januar*, die Arbeitszeiteinteilung abgeändert, und zwar wie folgt:

vormittags 08.30—13.00 Uhr
nachmittags 13.30—17.00 Uhr

Am Samstag wird nicht gearbeitet. Der neue Stundenplan bleibt nur für die Dauer der Einschränkungen im Elektrizitätsverbrauch in Kraft.

Buchdruckerei des V. S. K.

Infolge Uebertritts des bisherigen Inhabers in den Ruhestand ist die Stelle eines

Geschäftsvorstehers unserer Kolonialwarenabteilung

neu zu besetzen.

Verlangt werden: Gründliche Branchenkenntnisse mit langjähriger Erfahrung in leitender Stellung, organisatorische Fähigkeiten, Beherrschung der deutschen und französischen Sprache, Sicherheit in Personalführung.

Geboten wird: Bei Eignung interessante Stellung mit Pensionsberechtigung. Eintritt baldigst, nach Uebereinkunft.

Offerten mit Photo, Referenzen, Angaben über Bildungsgang, bisherige Tätigkeit und der Gehaltsansprüche erbeten an die

Direktion des Allg. Consumvereins beider Basel

INHALT:

	Seite
40 Jahre im Dienste der Bewegung	33
Genossenschaftlicher Pioniergeist	34
Das nächste Mal 100 %	35
25 Jahre Aufbauarbeit im Welschland	35
Fedor Houdek	35
Der Mangel an Arbeitskräften und das Lohnproblem	36
Der Laden der Zukunft	37
Mitgliederverluste und ihre wichtigsten Ursachen	37
Eine bedeutungsvolle Wandlung	37
Verschiedene Tagesfragen	38
Die Auswirkungen des amerikanischen Konjunkturrückganges auf das Ausland	38
Kurze Nachrichten	39
Die Genossenschaft im Obligationenrecht	39
Jeder Brief soll werben	40
Mehr Schwung — ein Erfordernis der Zeit!	40
Zur Bereicherung der Verkaufssprache	41
Ein Werbefachmann, der in die Praxis sieht, mahnt zur kritischen Selbstprüfung	41
Staub ist der schlimmste Feind der Büromaschinen	41
Die Seite der Ehemaligen	42
Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel	43
Bibliographie	43
Die Bewegung im Ausland	43
Genossenschaftliches Seminar: Einladung zur Teilnahme am Kurs für allgemeinen Verwaltungsdienst	43
Arbeitsmarkt	44
Verbandsdirektion	44